#

# Foglio di lavoro relativo all’unità d’apprendimento M1.1«Il panino: dall’idea alla propria impresa»

Soluzioni

Avete visto il video “Il panino: dall’idea alla propria impresa”. Sono state presentate diverse fasi: l’idea, il prodotto, lo sviluppo del prodotto, la determinazione del prezzo, ecc.

Di seguito trovate alcune consegne relative alle diverse fasi. Rispondete con frasi complete. Negli elenchi potete usare delle parole chiave.

1. **L’idea: descrivete l’idea imprenditoriale dei due fondatori.**Vendono panini di alta qualità (panini farciti tipici di Berlino) ai pendolari.
2. **Il prodotto: spiegate che cosa rende il prodotto speciale (ossia il carattere distintivo)**Tre cose rendono il prodotto unico e speciale: il buon sapore, gli ingredienti freschi e la semplicità (il panino non viene esageratamente imbottito).
3. **Sviluppo del prodotto: spiegate come fanno i due fondatori a sviluppare il prodotto.**Provano diverse combinazioni di ingredienti e ne testano il sapore, la consistenza, ecc. Inoltre, cercano di prender in considerazione il punto di vista dei clienti, facendo assaggiare gratuitamente per strada i loro panini in cambio di un feedback.
4. **Determinazione del prezzo: descrivete in quale modo i due fondatori determinano il prezzo.**Prendono in considerazione sia i costi che la disponibilità a pagare dei clienti. Per quanto riguarda i costi, i fondatori tengono conto dei costi diretti (costi del materiale) e indiretti (affitto, elettricità, ecc.). Per determinare la disponibilità dei clienti a pagare, si rivolgono ai passanti chiedendo la loro opinione in merito.
5. **Resistenze: citate le resistenze con le quali lottano i due imprenditori.**
* Infortunio di Florian: per le prime due settimane Florian non può vendere i panini. I due fondatori si rivolgono a un conoscente convincendolo ad aiutarli.
* Non dispongono ancora di una cucina. Trovano una cucina che possono prendere in affitto a buon mercato presso un’associazione sportiva.
* Con poco preavviso vengono a sapere che non possono vendere i loro panini nel luogo desiderato (Alexanderplatz di Berlino). I due avevano fatto affidamento a un accordo verbale, sarebbe invece stato meglio se avessero richiesto la conferma per iscritto. Si trovano a vendere i loro panini a una stazione “S-Bahn” esterna. Non possono però aspettarsi una clientela benestante come quella auspicata all’inizio.
* Il loro fatturato inizialmente è notevolmente più basso di quanto si aspettassero. Continuano la loro attività sperando che con lo spargersi la voce la gente compri di più.
1. **Ricerche di mercato: a) Descrivete come i fondatori testano il proprio prodotto sul mer-cato.
b) Menzionate i risultati della ricerca di mercato.**
2. Fanno assaggaire gratuitamente ai passanti i propri panini e chiedono cosa gradiscono in particolare.
3. I risultati: piacciono particolarmente i panini semplici, senza troppi ingredienti. Le farciture particolarmente apprezzate sono petto di pollo, salame, formaggio e il “Bierschinken” (un prosciutto tedesco, che non contiene birra ma che di solito viene consumato con una birra).
4. **Marketing: menzionate le attività di mercato con le quali i due imprenditori si attirano l’attenzione degli acquirenti.**

Distribuzione di volantini, partecipazione a programmi radiofonici indossare giacche con il nome della loro impresa, illuminanti sul vassoio del venditore.

1. **Attività: elencate in ordine cronologico tutte le attività che i fondatori hanno svolto nel tempo.**
2. I due fondatori si sono occupati personalmente di spalmare, farcire e assaggiare i panini, per identificare le diverse tipi di panini da vendere. Inoltre, hanno definito le caratteristiche che i loro panini devono possedere: devono avere un buon sapore, essere freschi ed essere di qualità.
3. Primo problema: infortunio di uno dei due fondatori
4. Prima calcolazione (150 panini al giorno)
5. Acquisto del vassoio per la vendita ambulante dei panini e dell’ombrellone. I due hanno testato il modo più corretto per portare il vassoio.
6. Tema della collaborazione: punti di forza e debolezze di ciascuno, parità di diritti, amicizia, fiducia. Condivisione dell’idea di base, perdita del lavoro.
7. Istituire un ufficio, funzionale e pratico.
8. Seconda calcolazione più attenta (con il consulente Jo). Costo di base per panino 1,30 euro. Suggerimento: 2 euro a panino.
9. Ricerca di mercato incluso sondaggio sul prezzo per strada: quanto è disposta a spendere la gente?
10. Difficoltà: le persone non si fermano, come affrontare questo problema? (strategie di comunicazione)
11. Come affrontare il rifiuto, atteggiamento positivo invece di lasciar spazio alla frustrazione.
12. Seconda ricerca di mercato: che tipo di panini sono richiesti? Semplici e senza “fronzoli”?
13. Ricerca di un sostituto, una terza persona, una buona trattativa, il sostituto è d'accordo, stretta di mano

***Dopo una pausa di 28 minuti***

1. I fondatori indossano giacche aziendali verde-giallo
2. Cattive notizie: l’autorizzazione di vendere i propri panini in Alexanderplatz non viene data.
3. l'azione di volantinaggio va male.
4. Cercare e trovare una cucina adatta (tre tentativi).
5. Pianificazione accurata per il conto alla rovescia, il primo giorno.
6. Nuova calcolazione a causa del nuovo luogo per la vendita. Prezzo: 1,50 invece di 2 euro.
7. Marketing tramite trasmissioni radio. Pianificazione, implementazione, valutazione.
8. Preparazione dei panini per l'apertura dell’attività rispettivamente per il primo giorno di vendita. Questo con tutte le difficoltà: Un membro ha dormito troppo, il cattivo tempo, la diffidenza della gente, la capacità ridotta del vassoio adibito alla vendita ambulante.
9. Scrupolosa valutazione del primo giorno: incoraggiamento reciproco, anche da parte dell'amico e del coach. Il numero di panini venduti è esiguo - ma la tendenza è in aumento. Visione per una continuazione nonostante tutte le difficoltà.
10. **Riflettete: secondo voi quali sono i punti di cui bisogna tenere conto per avviare un’azienda come quella dei “ragazzi del panino”?**
11. L’idea aziendale deve essere testata (spesso nuova in ogni fase)
12. Tutte le materie prime e il materiale per la preparazione dei prodotti devono essere acquistati (in questo caso a) il cibo b) il vassoio per la vendita ambulante, ecc.).
13. Si deve trovare un luogo di lavoro (cucina, ufficio)
14. Ci vogliono dei partenariati per mettere in piedi qualcosa. In questo caso l’amicizia e la responsabilità condivisa giocano un ruolo importante.
15. Si deve essere in grado di affrontare le difficoltà (L'Ufficio dell'Ordinanza non rilascia autorizzazioni per la vendita in centro città, freddo, avversione delle persone, vendite esigue il primo giorno)
16. Bisogna far conoscere il proprio prodotto (volantini, radio, abbigliamento con logo dell’impresa, ecc.).
17. Nonostante i primi timidi risultati: humor, tolleranza della frustrazione, positività.